

# JAPÓN



# JAPÓN

<https://www.youtube.com/watch?v=IDNRQisPR3A>

[https://www.youtube.com/watch?v=z3pcNHp\\_-IE](https://www.youtube.com/watch?v=z3pcNHp_-IE)



# DATOS GENERALES

- ✓ **Nombre:** Japón.
- ✓ **Capital:** Tokyo.
- ✓ **Población:** 126.529.100 335 habitantes por Km<sup>2</sup>
- ✓ **Superficie:** 377.970 km<sup>2</sup>.
- ✓ **Moneda:** Yuanes japoneses (1 YEN=0,0093 USD.)
- ✓ **El Idioma Oficial:** Japonés.
- ✓ **Política:** Es una monarquía constitucional.
- ✓ **Esperanza de Vida:** 84,21 (2018).
- ✓ **Emperador de Japón:** Hiro-no-miya Naruhito Shinnō (2020)



# HISTORIA

[https://www.youtube.com/watch?v=jn6W8b\\_Dvhk](https://www.youtube.com/watch?v=jn6W8b_Dvhk)



**La leyenda dice que el imperio fue fundado en 660 A. C. por el emperador Jimmu, descendiente de la diosa Amaterasu.**



**La mayoría de su gente es descendiente de los  
Mongoles y los Ainu.**



# HISTORIA

- ✓ Las investigaciones arqueológicas demuestran que las islas japonesas ya estaban habitadas en el siglo XII a. de C.
- ✓ Japón ha sido influenciado por las cultura china y coreana: Los preceptos confucianistas, la filosofía y las enseñanzas budistas, fueron introducidas en el 552 por monjes coreanos.
- ✓ El sistema feudal se impone desde 1192 donde familias poderosas conocidas como shogun gobernaron, este es el período de los Samurái.
- ✓ Los primeros occidentales, portugueses, llegaron al archipiélago a partir de 1542 .
- ✓ Hacia 1600 los misioneros extranjeros fueron echados y Japón se aisló por casi 200 años.
- ✓ En la década de 1850 los norteamericanos amenazaron con destruir ciudades enteras si no se unificaba el mando en el Emperador, lo que terminó con el poder del Shogunado. El gobierno imperial de Meiji se estableció en Tokio como la capital, iniciándose un período de gobiernos constitucionales, que permitieron la modernización del país y una apertura al resto del mundo.



# HISTORIA

- ✓ En la Segunda Guerra Mundial, Japón se involucró con el ataque sorpresa a la base naval norteamericana de Pearl Harbour. (December 7, 1941)
- ✓ El emperador Hiro-Hito ofreció a sus enemigos la rendición de su país, firmada el día 2 de septiembre de 1945.
- ✓ Hasta 1946 la divinidad la mantenía el emperador descendiente directo de los Dioses. Hasta que el emperador Hirohito negó su divinidad.
- ✓ EEUU ocupó Japón seis años, hasta septiembre de 1951, fecha en que se firmó en San Francisco (Estados Unidos) el Tratado de Paz entre las Naciones Unidas y Japón.
- ✓ 1960 Japón se convirtió en la tercera economía del Mundo!!!
- ✓ Okinawa permaneció ocupada por EEUU hasta 1972 para estabilizar el este asiático. Aún hoy existe en Okinawa una fuerte presencia militar estadounidense.



# HIRO-NO-MIYA NARUHITO SHINNŌ (2020)

El príncipe heredero Naruhito, de 59 años, representa a una familia imperial de Japón que difiere significativamente de la de sus antecesores. A diferencia de su padre, quien fue príncipe heredero desde su nacimiento, Naruhito tuvo la oportunidad de elegir su propia educación y perseguir sus sueños cuando era joven.

Después de graduarse en historia en la prestigiosa Universidad Gakushuin de Tokio, el príncipe estudió en el Merton College de la Universidad de Oxford, en Reino Unido, de 1983 a 1985.

Se dedicó a estudiar la historia del transporte en el río Támesis, con destacado interés en las vías fluviales, que continuó con una investigación doctoral en la Universidad Gakushuin.

A pesar de asumir responsabilidades reales desde 1991 como príncipe heredero, Naruhito mantuvo su pasión por el mundo académico y los problemas mundiales del agua.



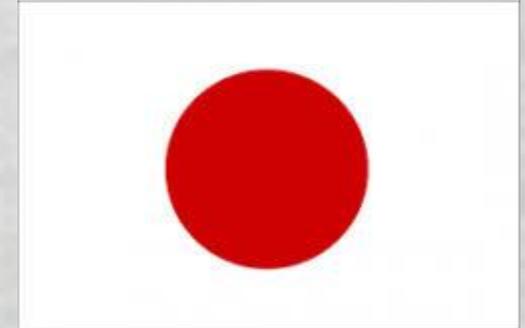
# HIMNO DE JAPÓN

<https://www.youtube.com/watch?v=mIESQKFUNfw>



# BANDERA

- ✓ La bandera de Japón es llamada oficialmente como Nisshoki, que significa en japonés “bandera marcada por el sol”. También es llamada popularmente como Hinomaru, traducido como “disco solar”.
- ✓ La bandera de Japón está constituida por un círculo rojo en el medio de un fondo rectangular blanco. El disco rojo en el medio de la bandera representa a la diosa del sol Amaterasu, fundadora de Japón y antepasada de los emperadores de dicho país. De hecho, el primer emperador de Japón conocido como Jimmu es considerado el hijo del sol.
- ✓ El color blanco de la bandera simboliza la honestidad, la integridad y la pureza del pueblo japonés.

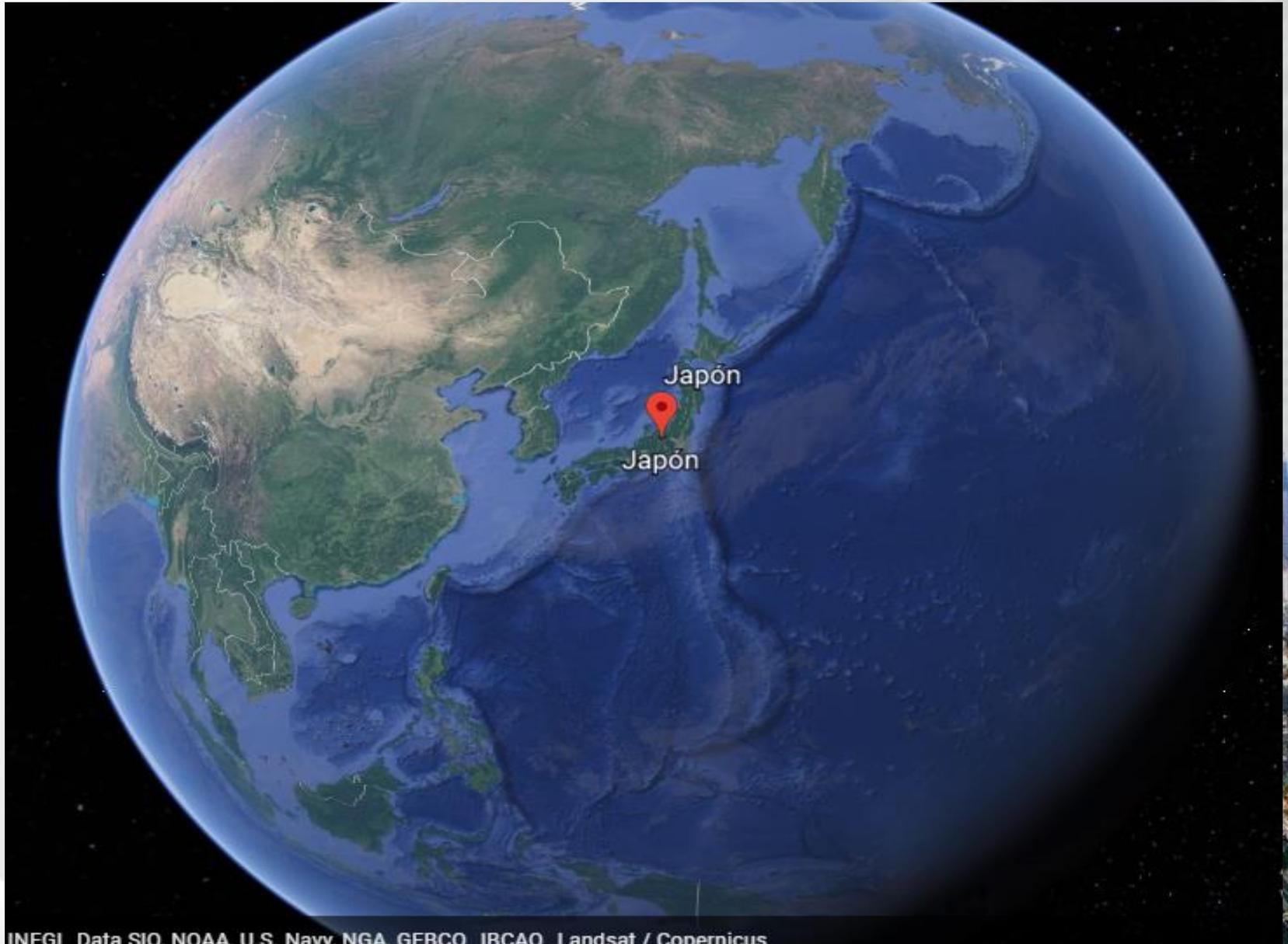


# GEOGRAFÍA

<https://www.youtube.com/watch?v=kc-TKiZITIM>



# JAPÓN

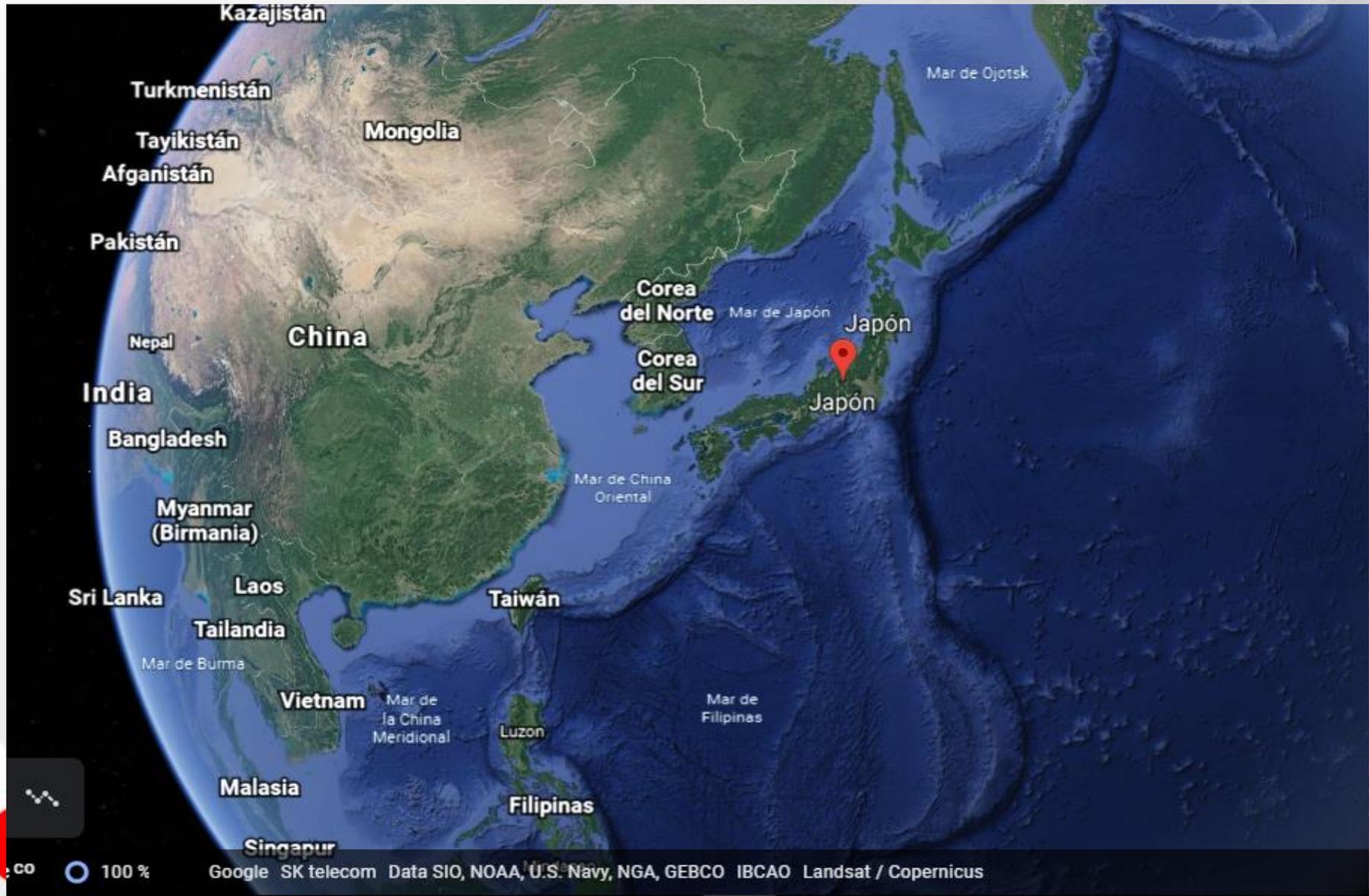


INEGI Data SIO NOAA U.S. Navy NGA GEBCO IBCAO Landsat / Copernicus

<https://earth.google.com/>

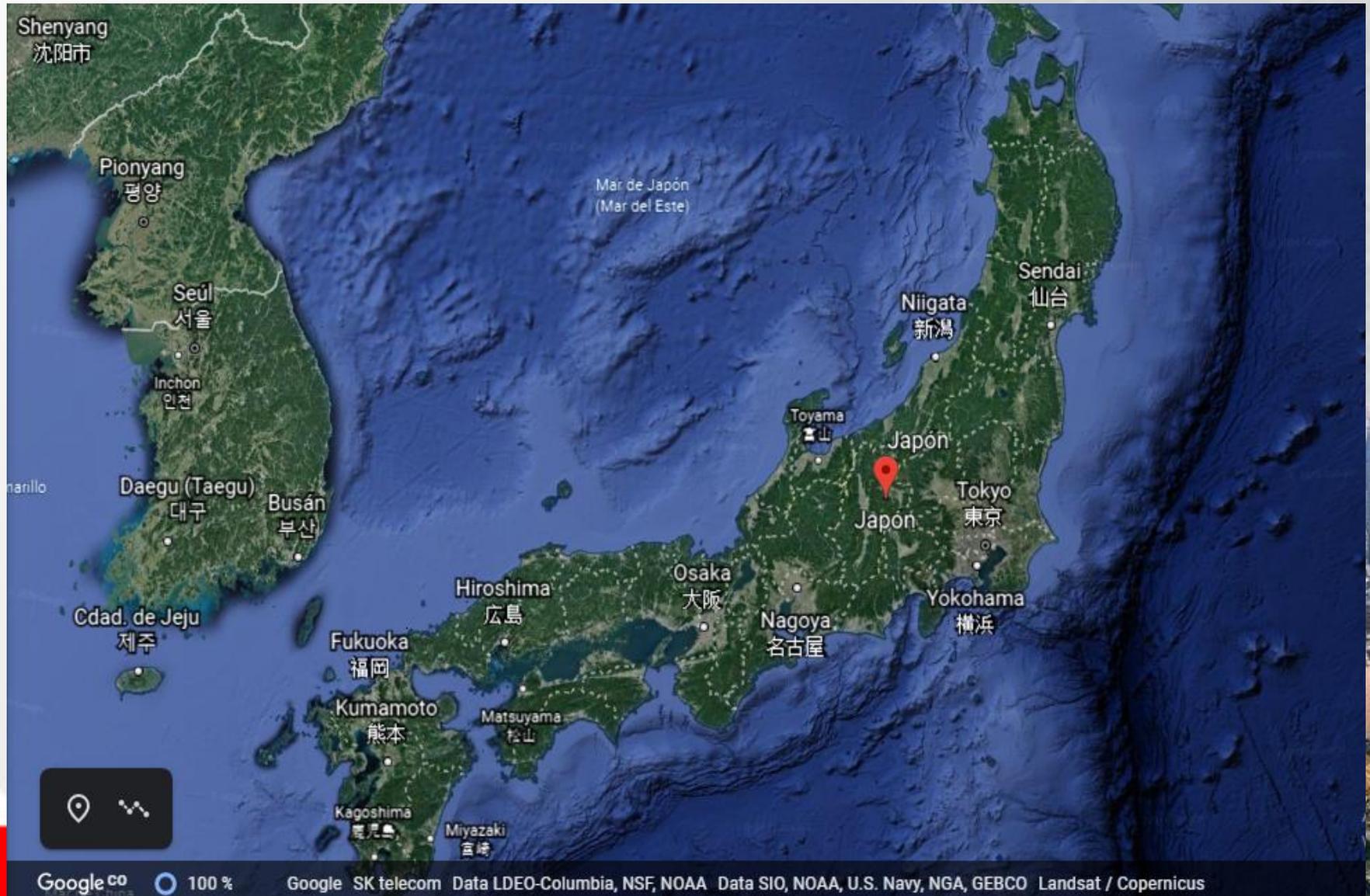


# LIMITES

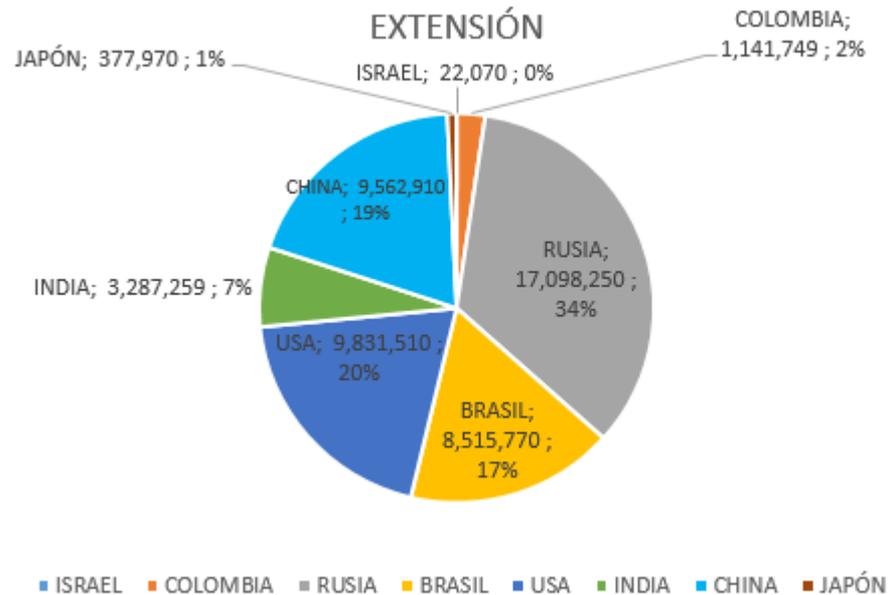
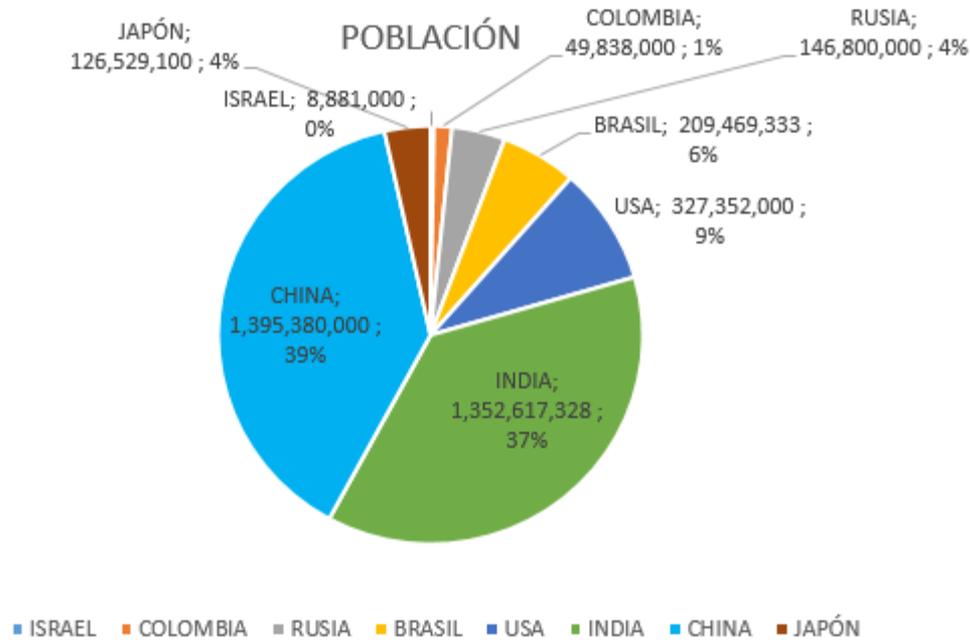


<https://earth.google.com/>

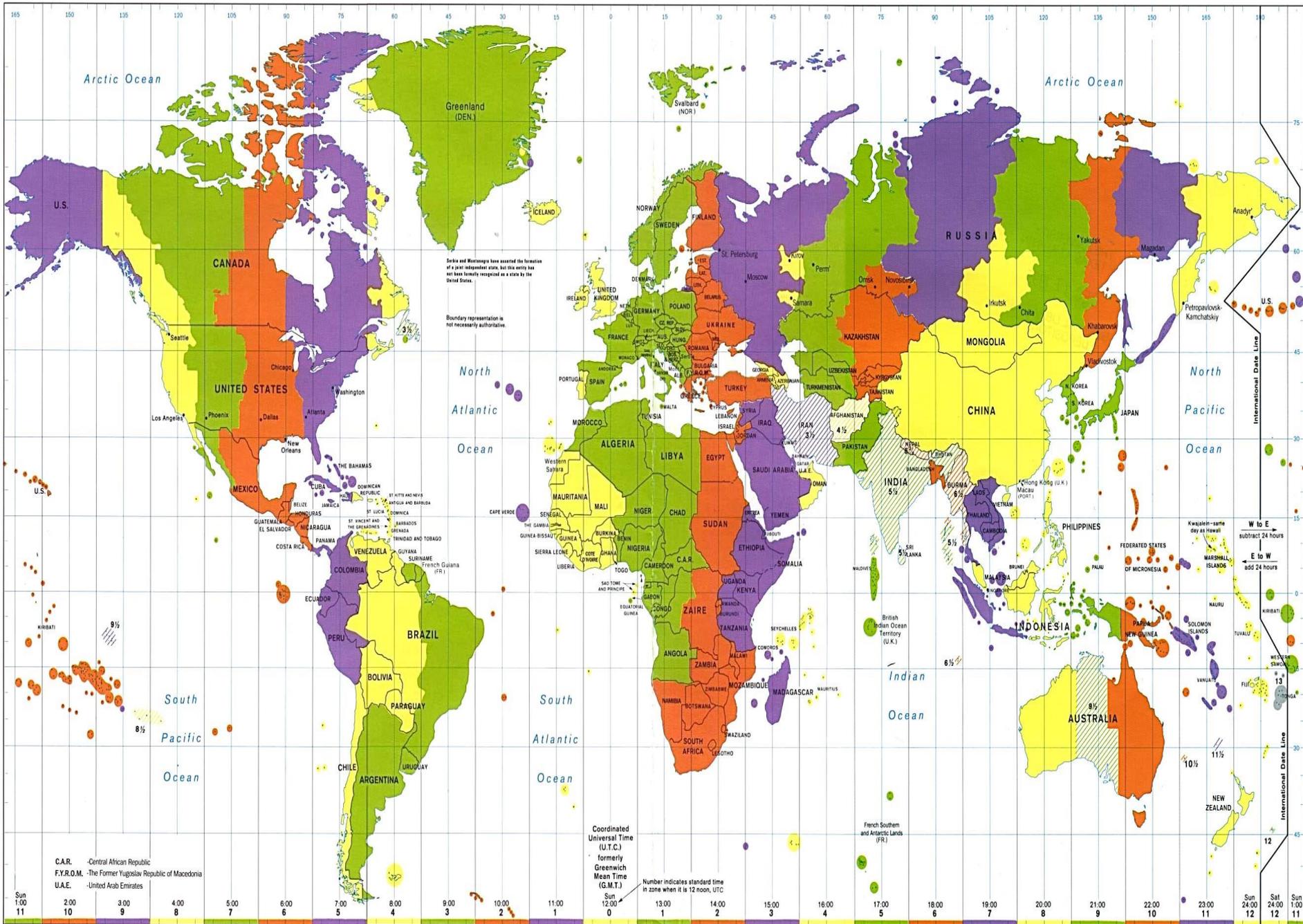
# LIMITES



# Población y Extensión



# Standard Time Zones of the World



Dania and Misotoga have asserted the formation of a joint independent state, but this entity has not been formally recognized as a state by the United States.

Boundary representation is not necessarily authoritative.

Coordinated Universal Time (UTC) formerly Greenwich Mean Time (G.M.T.)

Number indicates standard time in zone when it is 12 noon, UTC

Sun 1:00	2:00	3:00	4:00	5:00	6:00	7:00	8:00	9:00	10:00	11:00	Sun 12:00	1:00	2:00	3:00	4:00	5:00	6:00	7:00	8:00	9:00	10:00	11:00	Sun 12:00	Sat 24:00	Sun 1:00
11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12	11

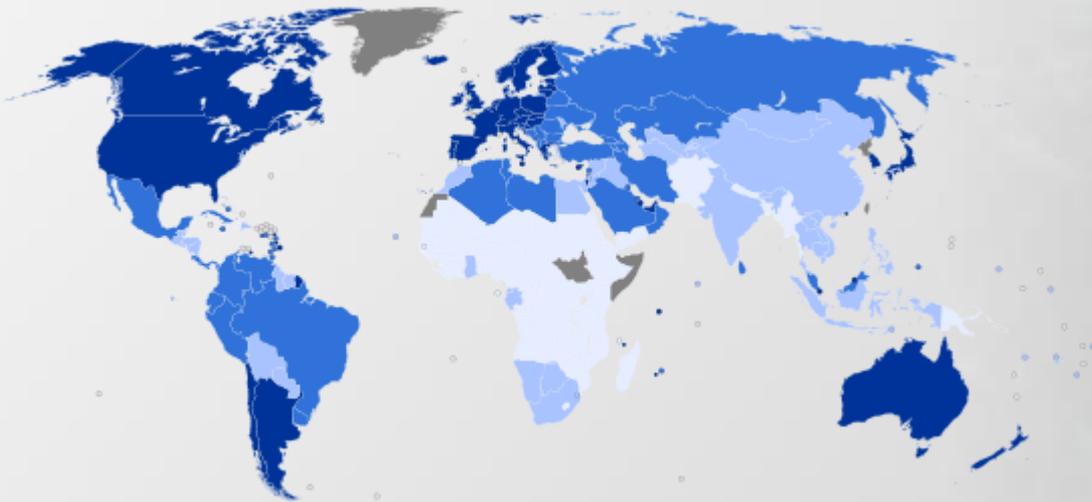
Add time zone number to local time to obtain UTC.  
Subtract time zone number from UTC to obtain local time.

Subtract time zone number from local time to obtain UTC.  
Add time zone number to UTC to obtain local time.

# Índice de Desarrollo Humano

El índice de desarrollo humano (IDH) es una estadística compuesta de índices de ingresos , educación y esperanza de vida utilizados para clasificar a los países en cuatro niveles de desarrollo humano.

**Japón = 0.915 Very High**  
**Colombia = 0.76 High**



[http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018\\_human\\_development\\_statistical\\_update\\_es.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_es.pdf)

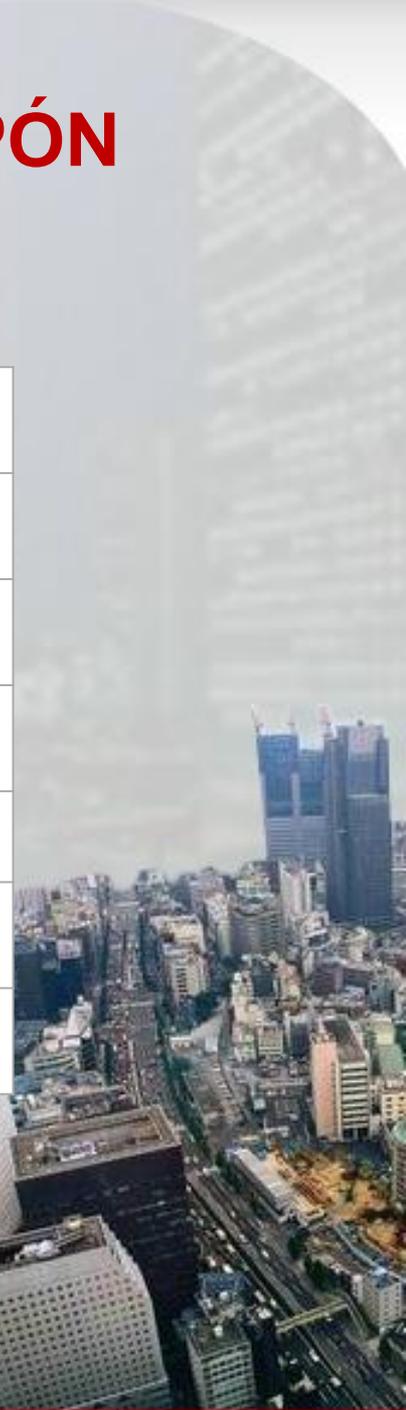
<https://www.datosmundial.com/asia/japon/index.php>

# CIUDADES DE JAPÓN



# CIUDADES IMPORTANTES DE JAPÓN

<b>Hiroshima</b>	2,861,882 hab.
<b>Oita</b>	1,197,347 hab.
<b>Nagasaki</b>	1,434,260 hab.
<b>Yokohama</b>	3,692,295 hab.
<b>Osaka</b>	2,663,096 hab.
<b>Tokyo</b>	13,185,502 hab.
<b>Kyoto</b>	2,663,157 hab.



# HIROSHIMA

<https://www.youtube.com/watch?v=zI3StQeDhtM>



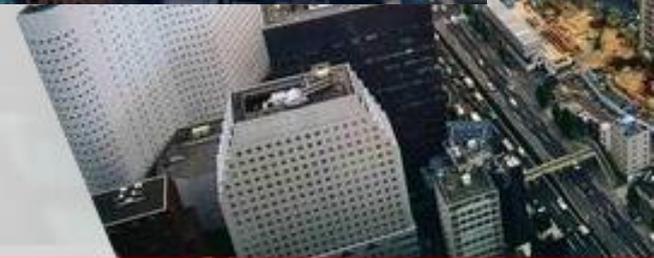
# OSAKA

<https://www.youtube.com/watch?v=sgKPzHJkhQk>



# TOKYO

<https://www.youtube.com/watch?v=5KgME60YVOU>



# YOKOHAMA

[https://www.youtube.com/watch?v=p\\_pTYc3PYBQ](https://www.youtube.com/watch?v=p_pTYc3PYBQ)

<https://www.youtube.com/watch?v=MPWkGmHm6WM>



# RANGO DE FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS

El Índice de facilidad para hacer negocios es un índice creado por el Banco Mundial. Indica mejores, generalmente más simples, regulaciones para las empresas y mayor protección de los derechos de propiedad.

Economía	Rango de facilidad para hacer negocios ▼	Iniciar un negocio	Manejo de permisos de construcción ▼	Conseguir electricidad	Registro de la Propiedad	Obteniendo crédito	Protegiend inversores minoritari
Nueva Zelanda	1	1	77	48	2	1	3
Singapur	2	44	55	19	21	37	3
RAE de Hong Kong, China	3	55	1	3	51	37	77
Dinamarca	44	45	44	21	11	48	28
Corea, Rep.	55	33	12	2	40	67	25
Estados Unidos	66	55	24	64	39	44	36
Georgia	77	2	21	42	55	15	77

# RANGO DE FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS

Economía	Rango de facilidad para hacer negocios ▼	Iniciar un negocio	Manejo de permisos de construcción	Conseguir electricidad	Registro de la Propiedad	Obteniendo crédito	Protegiendo inversores minoritarios
Kazajstán 🇰🇿	26	64	72	dieciséis	dieciséis	94	28
Islandia	27	127	49	29	31	94	37
Austria	28	40	26	77	12	25	72
Federación Rusa 🇷🇺	29	106	18 años	14	43	94	57
Japón 🇯🇵	30	97	79	55	59	80	28
España 🇪🇸	31	27	33	12	28	80	28
China 🇨🇳	32	37	52	17	99	104	45

# RELIGIÓN



# RELIGIÓN

- ✓ En lo religioso, el shintoísmo y el budismo son las doctrinas predominantes. A ellas se debe el 84% de la población.
- ✓ La religión en Japón no es un concepto definido, pues los japoneses no creen en una religión en particular. En cambio incorporan los rasgos de muchas religiones en sus vidas diarias en un proceso conocido como sincretismo.
- ✓ Una oración reconocida cuando se tienen problemas es "Kami-sama dōka otasuke kudasai." ('Dios, ayudadme de alguna forma, por favor'), que parece implicar una creencia sincretista.
- ✓ Los preceptos confucianistas tuvieron una gran influencia en la filosofía ética y política durante la formación del Estado japonés.
- ✓ La tradición taoísta se manifiesta en el uso del calendario chino y las creencias populares como la adivinación.



# SINTOISMO

[https://www.youtube.com/watch?v=2IE\\_5lsJXmY](https://www.youtube.com/watch?v=2IE_5lsJXmY)



# FIESTAS DE DIVORCIO

<https://www.youtube.com/watch?v=GrA2ZjRIDik>



# CASAS DEL AMOR

[https://www.youtube.com/watch?v=0qUyk\\_bYqpo](https://www.youtube.com/watch?v=0qUyk_bYqpo)



# LENGUAJE



# IDIOMA- JAPONÉS

- ✓ Japonés es una lengua hablada por más de 130 millones personas en Japón y en las comunidades de inmigrantes japoneses.
- ✓ Se distingue por un complejo sistema de honoríficos que refleja la naturaleza de la sociedad japonesa, con formas verbales y vocabulario particular para indicar el status relativo de los altavoces, oyente y las personas mencionadas en la conversación. Vocales japoneses son puras.
- ✓ En japonés no existe el alfabeto, sino dos silabarios y miles de ideogramas o "kanji" que literalmente significa letra china. Los silabarios son "Hiragana" ideado en el siglo IX por el célebre monje budista Kooboo Daishi (774 – 835) y "Katakana" del siglo VIII.
- ✓ El número de ideogramas básicos establecidos por el Ministerio de educación de Japón en 1980 es de 1945 kanjis.



# ECONOMÍA



# EN JAPÓN

- ✓ Los sectores estratégicos de la economía japonesa han sido los productos manufacturados, sobre todo los vehículos y artículos electrónicos, la construcción de buques y la industria del acero.
- ✓ Pero en lo interno los servicios representan tres cuartas partes de la producción económica.
- ✓ La agricultura es ineficiente, según los estándares occidentales, y recibe muchos subsidios del Estado.
- ✓ Las importaciones de petróleo representan apenas el 1% del PIB nominal.
- ✓ Japón es un país apegado a la eficiencia y a los controles severos. Sus nacionales son profesionales en el manejo de costos, decididos siempre a encontrar estructuras óptimas de costos.



# PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE JAPÓN

Japón tiene 68 compañías en la lista de las 500 compañías mas grandes del mundo:

Ejemplos:

- ✓ Toyota.
- ✓ Honda.
- ✓ Hitachi.
- ✓ Panasonic.
- ✓ Sony.
- ✓ Canon.
- ✓ Nintendo.
- ✓ Mitsubishi.
- ✓ UFJ Financial Group.
- ✓ Fujitsu.
- ✓ Bridgestone.
- ✓ Mazda Motor.



# EN JAPÓN

- ✓ Es característica notable de la economía japonesa la fuerte unidad entre productores manufactureros y distribuidores, reunidos en grupos conocidos como keiretsu (gremios empresariales).
- ✓ Su población disminuye. A la tasa actual tendrá 55 millones al final del siglo.
- ✓ El sector de las finanzas se desarrolla en la actualidad, debido en gran parte a su moneda que es la tercera más transada luego del dólar estadounidense y del euro.
- ✓ Japón es la tercera economía del mundo, en franca recuperación a partir del 2002. Sufrió también con la crisis iniciada en el 2008.
- ✓ En conjunto con la industria automotriz coreana, la japonesa controla el 17.5% del mercado europeo del sector.
- ✓ Desde Japón operan los bancos más grandes del mundo; la unión de UFJ Holdings Inc. y de Mitsubishi Tokio Financial Group Inc.



# MONEDA

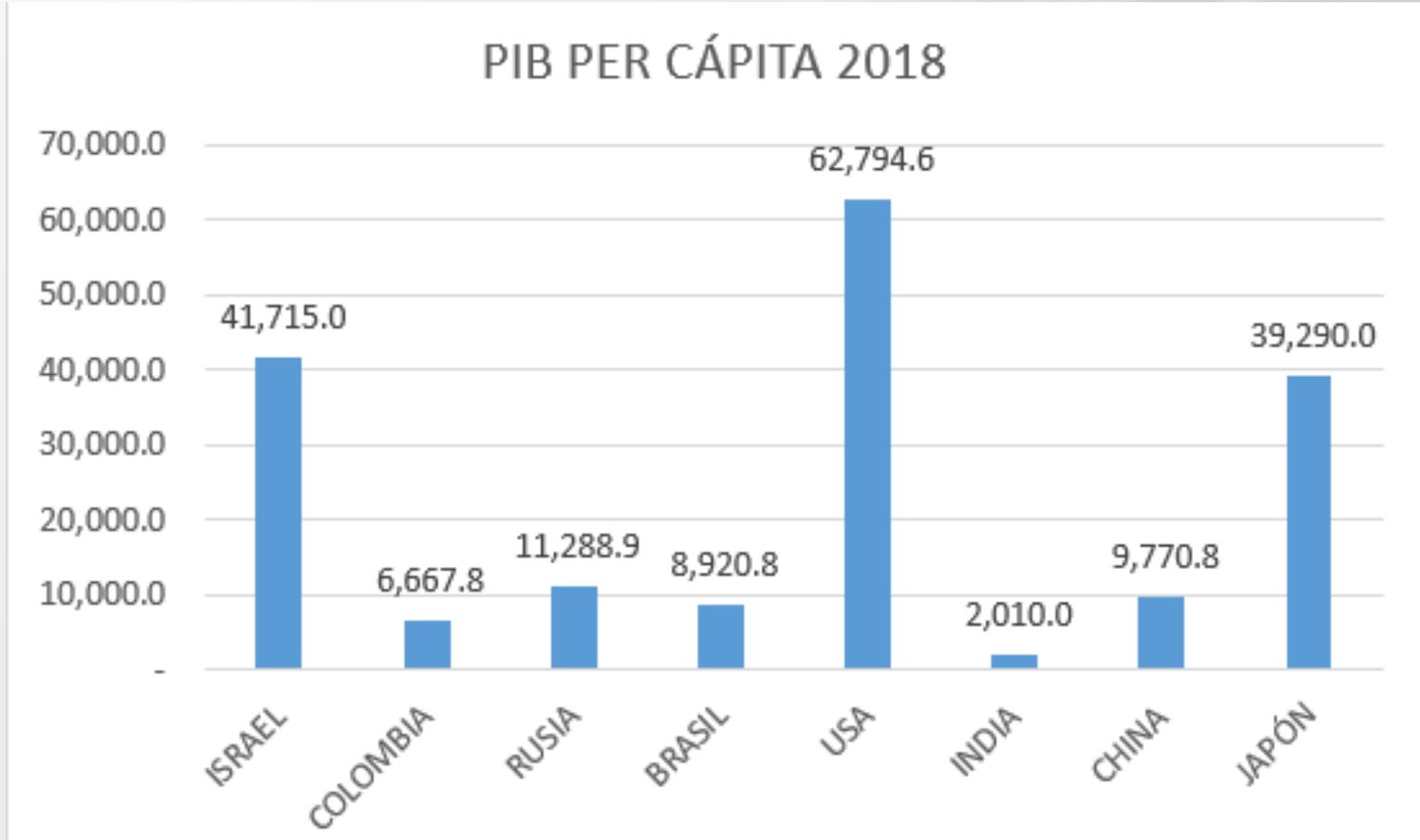
YEN sign: ¥; code: JPY

1 JPY = 0,0093 USD



# PIB/GDP

Producto interno bruto (PIB) (el valor de todos los bienes y servicios producidos dentro de una nación en un año determinado).



# CULTURA



# MÚSICA TRADICIONAL

<https://www.youtube.com/watch?v=ONjU5L7t-p8>



# ORQUESTA DE LA LUZ

<https://www.youtube.com/watch?v=V9aVmfZz6bl>



# COMIDA

<https://www.youtube.com/watch?v=yCp3aDDhNis>



# NÚMEROS DE 1 A 20

<https://www.youtube.com/watch?v=PQtjYi2Ysfw>



# ACTITUD JAPONESA

<https://www.youtube.com/watch?v=sim-JTswziQ>



# EL CONTACTO SOCIAL

- ✓ El japonés es trabajador incansable, leal con su empresa por encima de la propia familia, entregado al compromiso adquirido.
- ✓ Maneja el mundo de los negocios por fuera de casa: no es común recibir una invitación a la residencia del anfitrión.
- ✓ El recibo de invitaciones a las casas locales no es comportamiento usual. Tampoco lo es entrar en la cocina, ni ayudar a la esposa del anfitrión. Es costumbre oriental que la mujer atienda y el hombre haga los honores.
- ✓ Es común “irse de copas”. En especial con los compañeros de trabajo, con quienes se sale a cenar, a los videojuegos o a un karaoke.



# EL CONTACTO SOCIAL

- ✓ El restaurante o un bar son territorios preferidos para atender visitantes. Pero si va a la casa de uno de ellos, conviene saber que la inclinación de saludo debe hacerse después de quitarse el abrigo. Se acostumbra ingresar sin zapatos.
- ✓ Es recomendable que las mujeres no usen pantalón y que las faldas sean largas.
- ✓ Se comparte con los cuadros medios de la empresa, es un ritual del que nadie escapa. Los lupanares son recurso bien usado, se reconocen distritos de burdeles donde escorts, hombres y mujeres, atienden los deseos de una creciente clientela. Además de sake, consumen whisky, cerveza y vino.
- ✓ Para los japoneses vivir con los demás implica armonía. Se pueden romper las leyes, pero quien lo haga sea calificado de egoísta.
- ✓ Hay que crear relaciones y actividades grupales.



# ENTREVISTA EMBAJADOR JAPONÉS

[https://www.youtube.com/watch?v=28\\_hjBcljiU](https://www.youtube.com/watch?v=28_hjBcljiU)



# EL CONTACTO SOCIAL

- ✓ A Japón hay que ir para hacer lo que los nacionales hacen. Si se obra en contrario nadie lo critica, pero no se acepta. En silencio generan el rechazo y es posible que en el futuro no lo tengan en cuenta para actividades sociales o de negocios. En resumen, hay que mirar lo que ellos hacen.
- ✓ Hay que hacer lo correcto. De lo contrario, la experiencia no será grata.
- ✓ El comportamiento es de grupo. Hay que hacer lo que hay que hacer.
- ✓ El pensamiento y la libre escogencia no son la costumbre. El comportamiento social esta preestablecido.
- ✓ Los amigos son muy importantes. Hay que contar con ellos y con los compañeros de trabajo para las decisiones que siempre son en grupo. Así se crea confianza.
- ✓ No se usa hacer las cosas “ A mi manera”.



# CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

- ✓ Existe una clase media poderosa, se considera que la forma el 80% de la población, con altos ingresos promedio.
- ✓ Los empresarios no se comportan igual, según sea su origen y sede social.
- ✓ Las grandes comercializadoras internacionales tienen origen regional y se apoyan en bancos de ese carácter.
- ✓ Adicional a los impuestos aduaneros, Japón cobra un impuesto al consumo sobre todos los bienes vendidos en este mercado.
- ✓ El gobierno japonés otorga créditos para impuestos y otros incentivos a los productores japoneses.
- ✓ Los precios son casi iguales en todo el país, producto de un excelente y rápido sistema interno de distribución.
- ✓ La moda japonesa influye en países vecinos, al igual que su música y comida.

# EN JAPÓN

- ✓ Los principales socios comerciales son Estados Unidos, China, Corea del Sur, Australia y Taiwán. De China importa el 21% y a Estados Unidos exporta el 22% (2006).
- ✓ Japón, como Corea del Sur, no produce petróleo, ni tienen siderurgia propia. Sustituyen semejantes carencias con sacrificio en el trabajo, orden en el gasto y exigencias con los resultados.
- ✓ Es una monarquía constitucional, con parlamento bicameral (Dieta) formado por la Cámara de Representantes (480 miembros) y la Cámara de Consejeros (247 miembros) y el poder ejecutivo encabezado por un Primer Ministro.



# EL PRODUCTO Y EL SERVICIO

- ✓ Las deficiencias en la calidad se consideran una falta de respeto por el cliente, casi un insulto.
- ✓ Facilita el ingreso el informarse con antelación sobre el potencial del mercado para cada producto o servicio. Realizar pruebas, análisis y someterse al consenso de los posibles compradores, forma parte integral del “ritual de los negocios en el imperio del sol naciente”.
- ✓ La reputación del oferente es significativa en el mercado japonés. Conviene presentar informes de alto contenido e impresión sobre la empresa y sus productos, obligatoriamente en inglés y en lo posible en japonés.

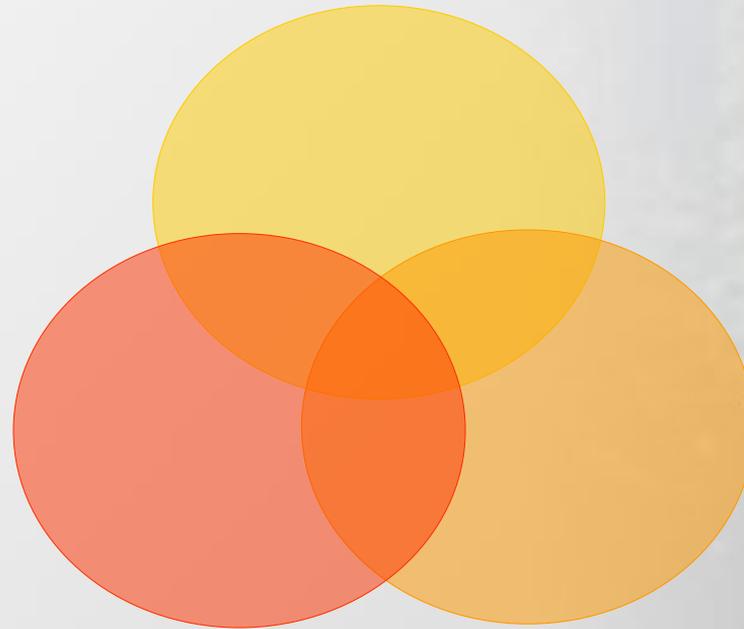


# CULTURA EN LA NEGOCIACIÓN

**Nacional**

**Corporativa**

**Profesional/  
Personal**



# CARLOS AMIN

<https://www.youtube.com/watch?v=gkL4zY6UImU>

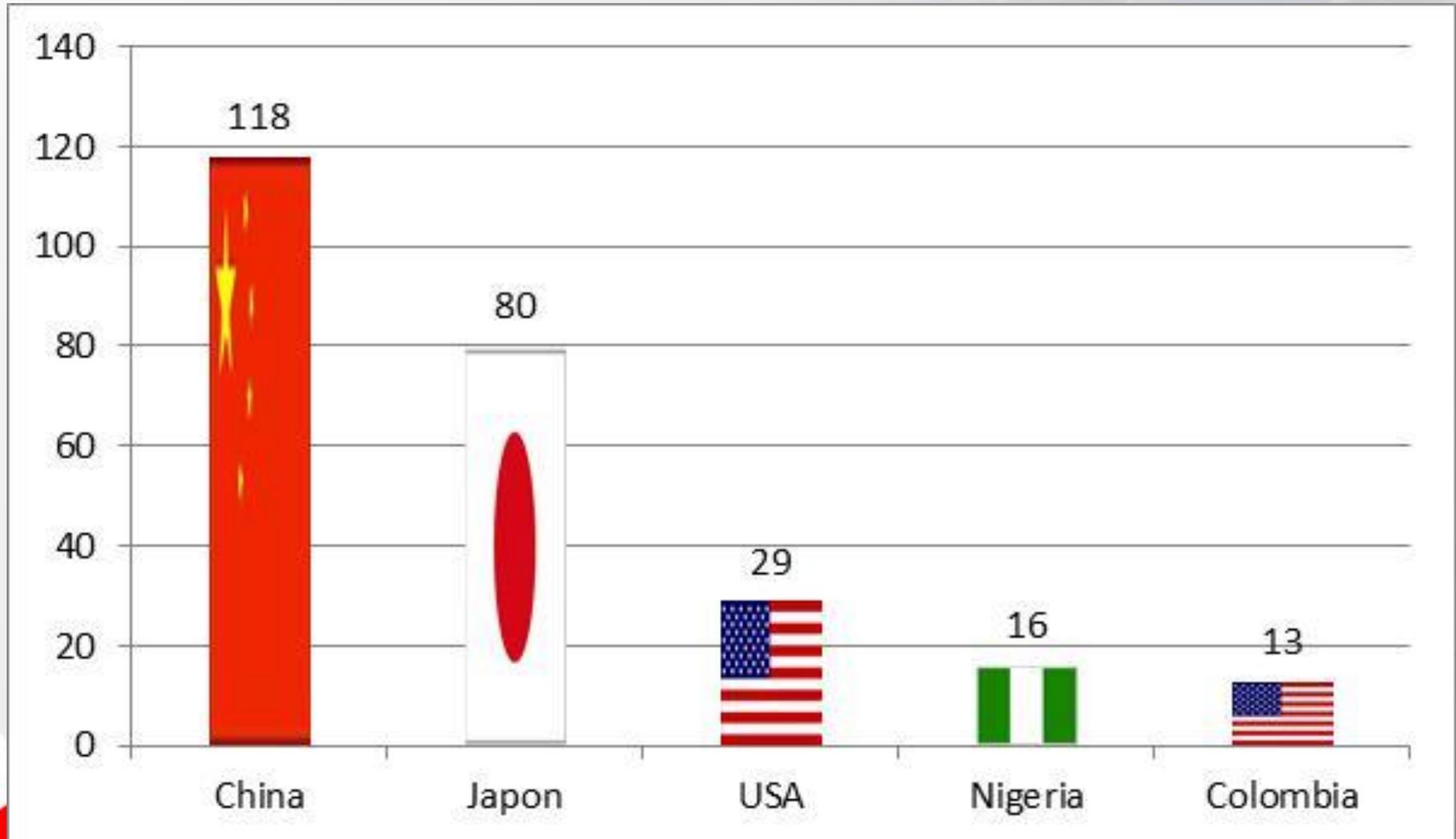


# PERFIL DEL JAPONES VALORES



# Percepción del Tiempo

## Long Term Orientation (LTO)



# CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

- ✓ Se recomienda “atacar” el mercado japonés con estrategias de mediano y largo plazo, acordes con su mentalidad.
- ✓ Los japoneses llegan a las citas con cinco minutos de antelación.
- ✓ La calidad de la oferta y su estricto cumplimiento.
- ✓ La evidente aversión al riesgo y se van a tomar el tiempo en generar consenso y tomar decisiones.
- ✓ Las regulaciones estatales que, por complejas, dificultan los tratos comerciales.
- ✓ La importancia de las grandes compañías japonesas de comercio internacional, que ayudan a entender y a manejar los complicados sistemas internos de distribución, los aspectos legales locales y a superar la barrera del idioma.

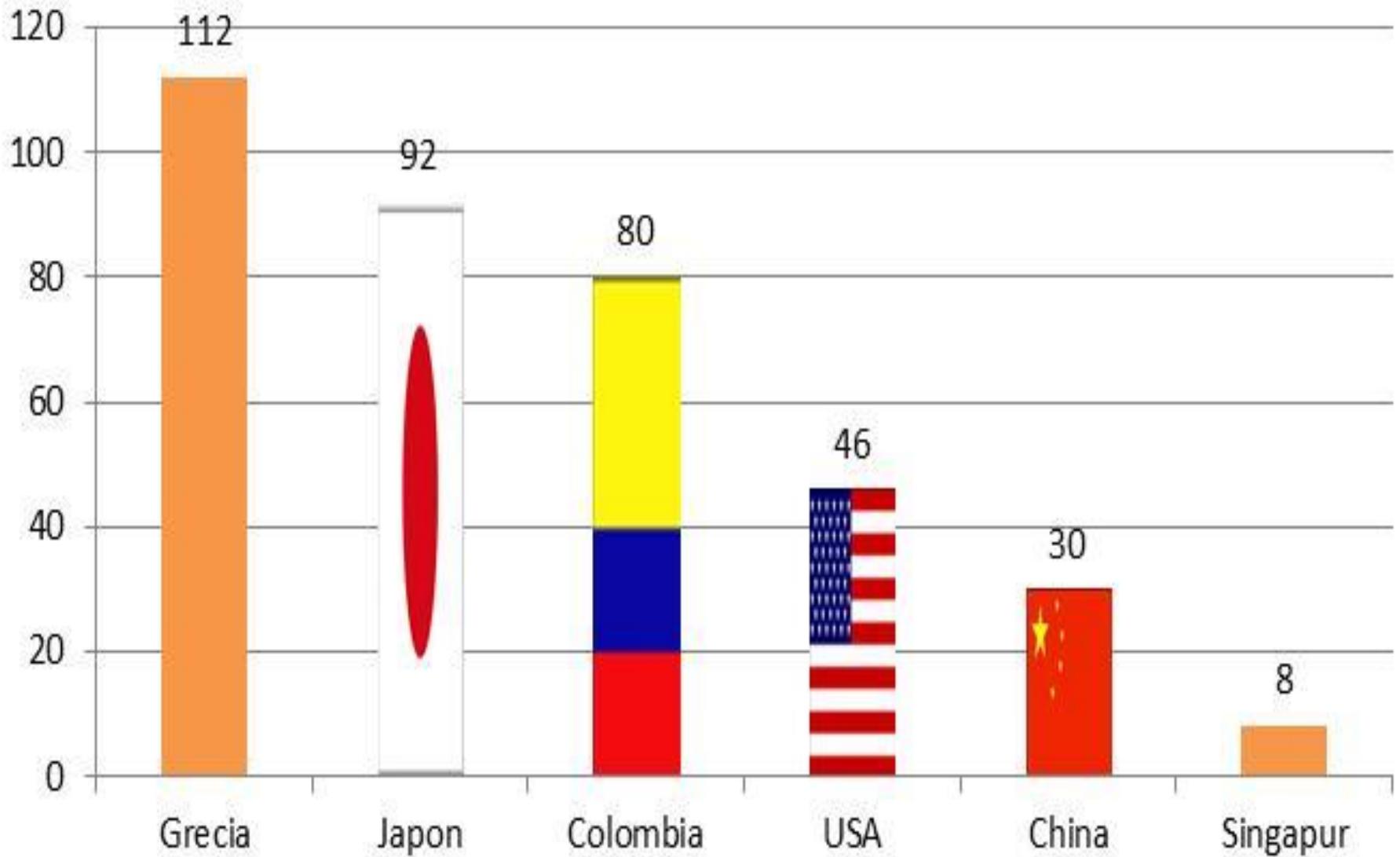


# PRECISIÓN JAPONESA

<https://www.youtube.com/watch?v=zwECuOK0l00>

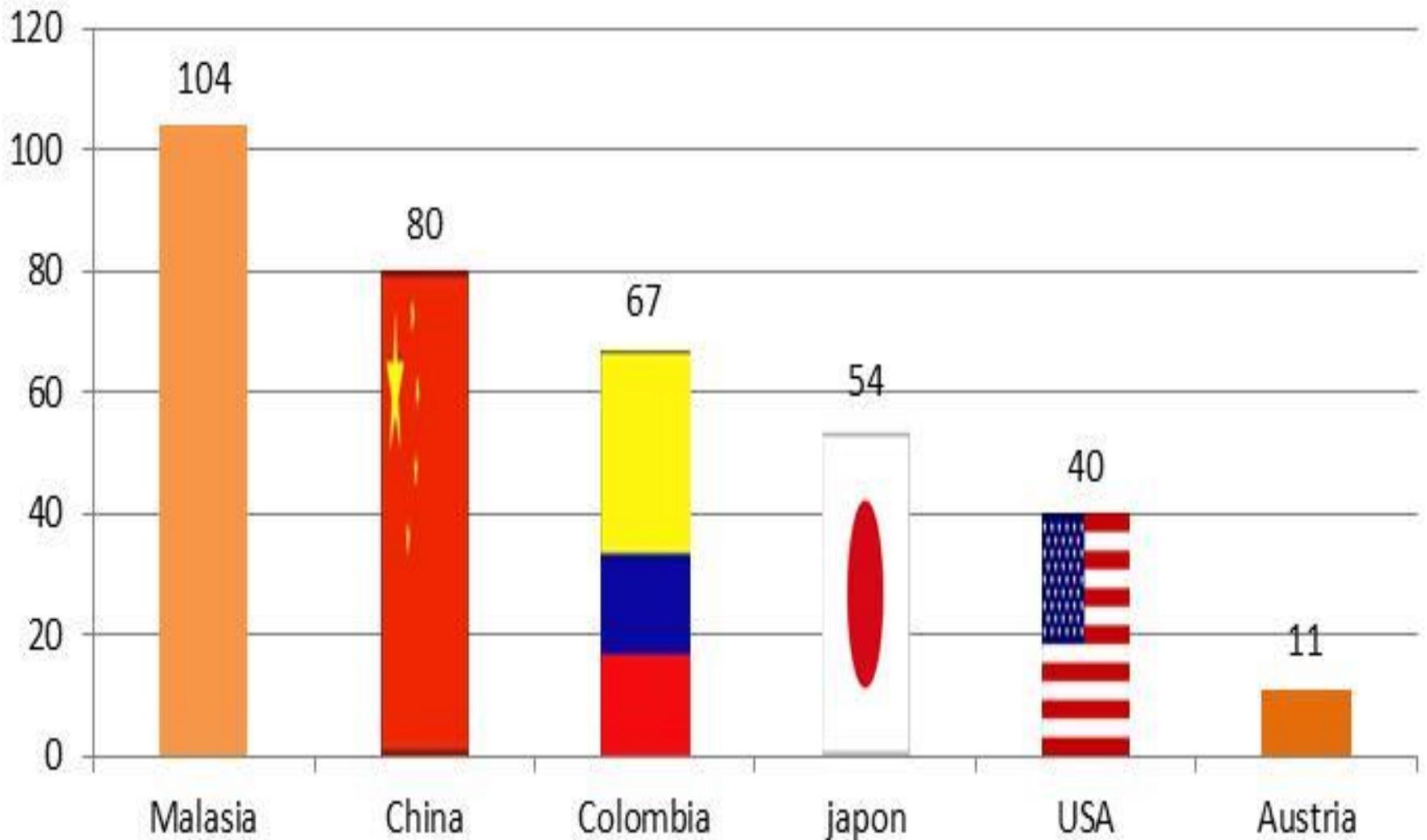


# Sociedades con baja o alta incertidumbre al cambio. Uncertainty Avoidance Index (UAI)



# Sociedades Igualitarias Vs. Jerárquicas

## Power Distance Index (PDI)



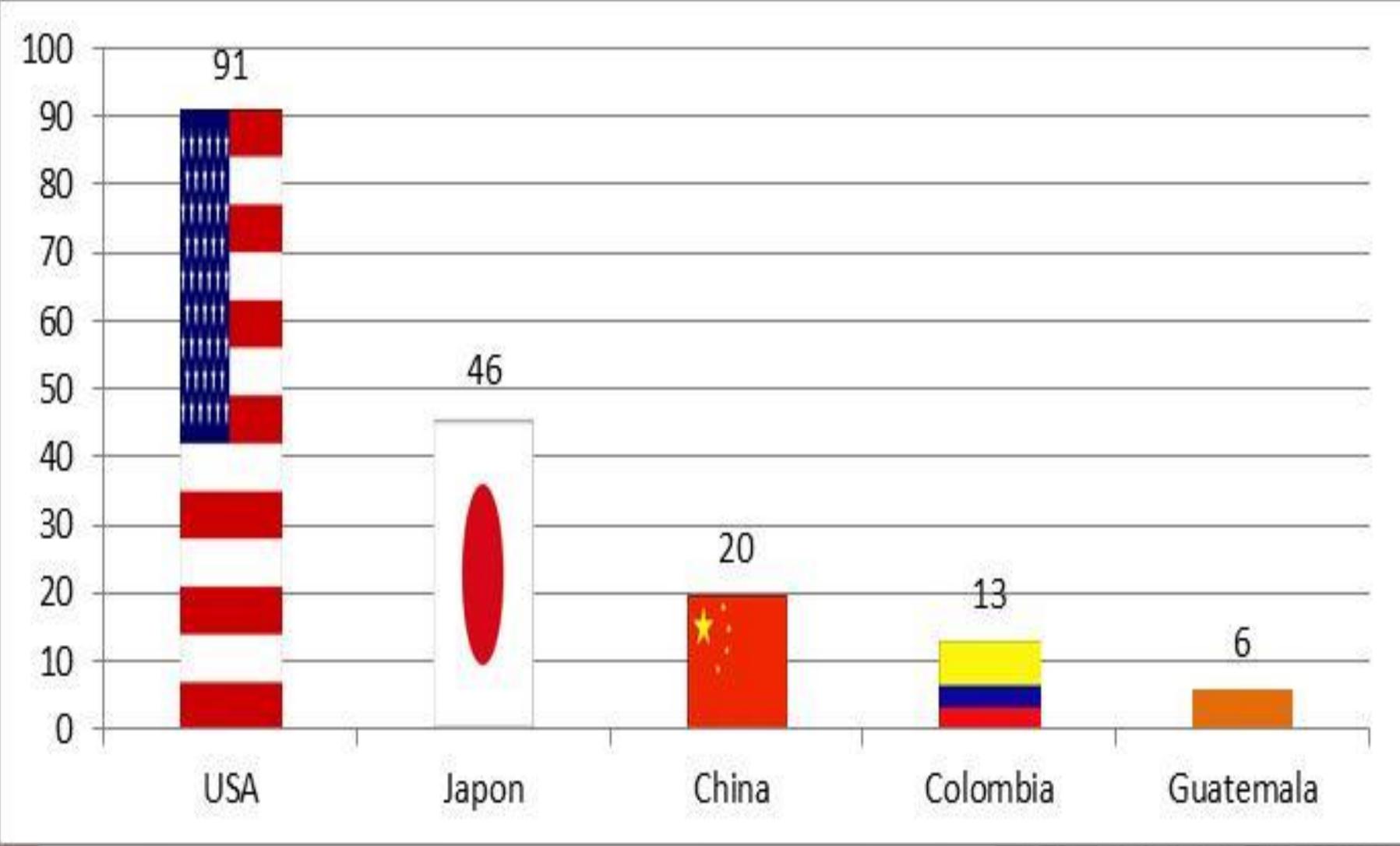
# PERFIL DEL JAPONES

- ✓ Es el segundo país con mayor equidad de ingresos per cápita.
- ✓ Los principios de jerarquía que imponen relaciones entre ejecutivos del mismo rango.
- ✓ La importancia de la cortesía y de las venias.
- ✓ Hay que crear relaciones y actividades grupales.
- ✓ Los amigos son muy importantes. Hay que contar con ellos y con los compañeros de trabajo para las decisiones que siempre son en grupo. Así se crea confianza.
- ✓ No se usa hacer las cosas “ A mi manera”.\_Que el “No” rotundo no hace parte de su cultura. El asentimiento con la cabeza tampoco es señal de aprobación



# Sociedades menos relacionadas o mas relacionadas

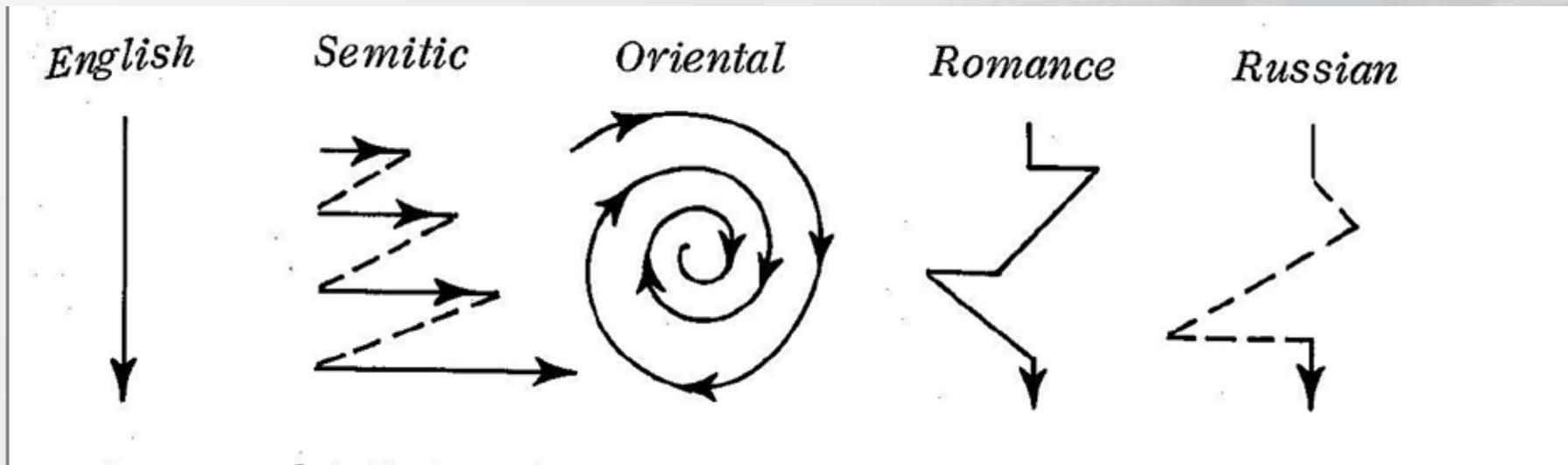
## Índice de Individualidad – IDV -



# PERFIL DEL JAPONES

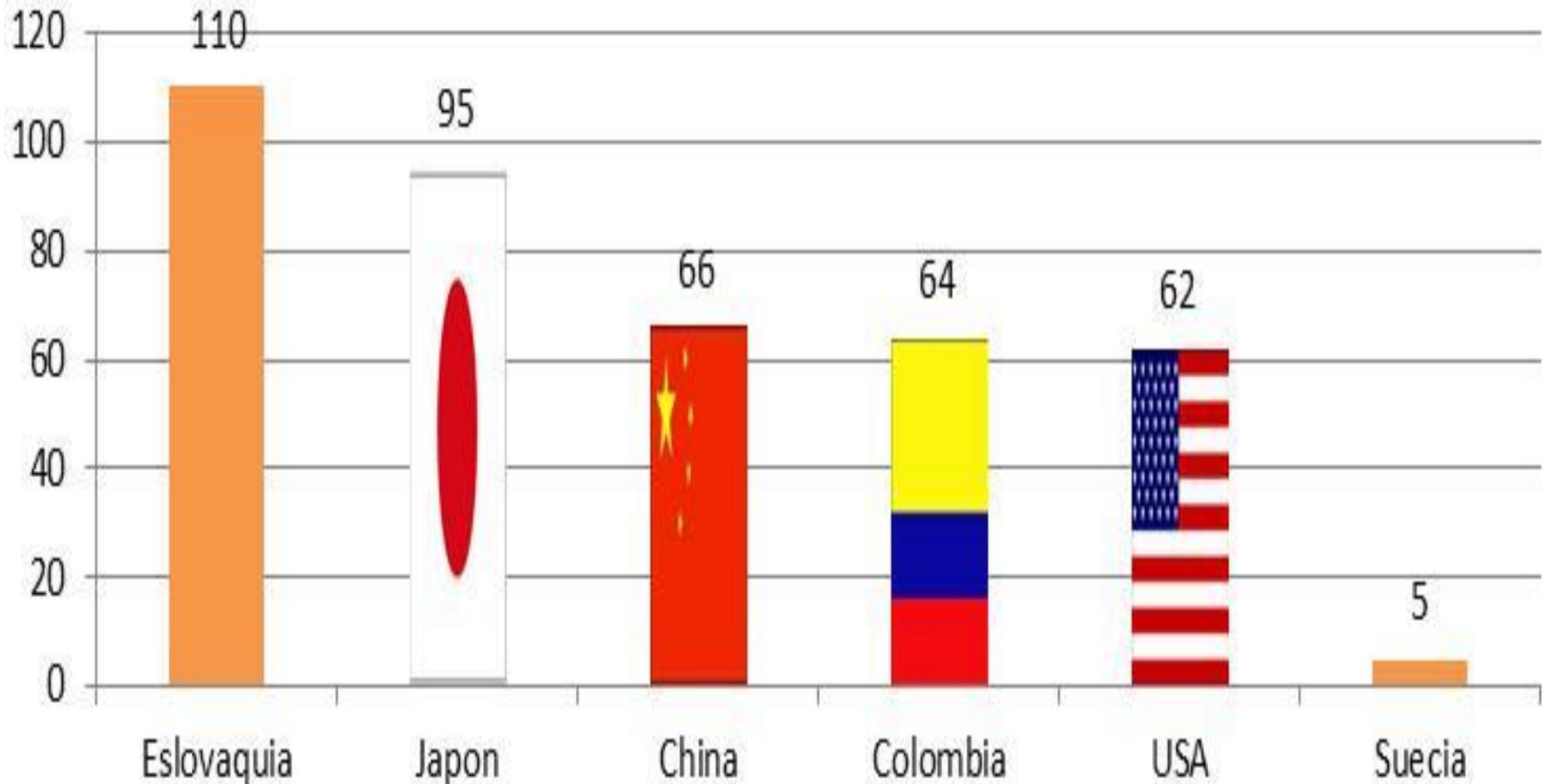
- ✓ El comportamiento es de grupo. Hay que hacer lo que hay que hacer.
- ✓ El restaurante o un bar son territorios preferidos para atender visitantes. Pero si va a la casa de uno de ellos, conviene saber que la inclinación de saludo debe hacerse después de quitarse el abrigo. Se acostumbra ingresar sin zapatos.
- ✓ A Japón hay que ir para hacer lo que los nacionales hacen. Si se obra en contrario nadie lo critica, pero no se acepta. En silencio generan el rechazo y es posible que en el futuro no lo tengan en cuenta para actividades sociales o de negocios. En resumen, hay que mirar lo que ellos hacen.
- ✓ Hay que hacer lo correcto. De lo contrario, la experiencia no será grata.
- ✓ El pensamiento y la libre escogencia no son la costumbre. El comportamiento social esta preestablecido.
- ✓ Para los japoneses vivir con los demás implica armonía. Se pueden romper las leyes, pero quien lo haga sea calificado de egoísta.

# COMUNICACIÓN CON JAPONES



# Sociedades Masculinas Vs Femeninas

## Índice de Masculinidad (MAS)



**Masculino: Competitivo- Asertivo y agresivo**  
**Femenino: Familia y hogar**

# Sociedades Masculinas Vs Femeninas

## Índice de Masculinidad (MAS)

- ✓ El ingreso anual promedio de las mujeres en Japón se sitúa en alrededor del 50% de la masculina, que es una potente estadística.
- ✓ Aunque las mujeres han alcanzado un en gran medida igualdad de condiciones con los hombres en términos de derechos legales, sigue habiendo una fuerte discriminación tácita hacia las mujeres en el lugar de trabajo.
- ✓ Las mujeres esperan en gran parte para realizar tareas de menores grado y dejar el empleo al matrimonio o el nacimiento de los niños. Aunque ha habido un ligero cambio en esta tendencia en los últimos años, los cambios son insignificantes.
- ✓ Es recomendable que las mujeres no usen pantalón y que las faldas sean largas.
- ✓ Mujeres occidentales que trabajan en Japón probablemente encuentran dificultades al intentar administrar a japonés colegas masculinos



# PERFIL DEL JAPONES

- ✓ El japonés es trabajador incansable, leal con su empresa por encima de la propia familia, entregado al compromiso adquirido.
- ✓ Maneja el mundo de los negocios por fuera de casa: no es común recibir una invitación a la residencia del anfitrión.
- ✓ El recibo de invitaciones a las casas locales no es comportamiento usual. Tampoco lo es entrar en la cocina, ni ayudar a la esposa del anfitrión. Es costumbre oriental que la mujer atienda y el hombre haga los honores.
- ✓ Es común “irse de copas”. En especial con los compañeros de trabajo, con quienes se sale a cenar, a los videojuegos o a un karaoke. Se comparte con los cuadros medios de la empresa, es un ritual del que nadie escapa. Los lupanares son recurso bien usado, se reconocen distritos de burdeles donde escorts, hombres y mujeres, atienden los deseos de una creciente clientela. Además de sake, consumen whisky, cerveza y vino.

# PERFIL DEL JAPONES

- ✓ Lenguaje y comunicación:
  - High context.
  - Comunicación indirecta y vaga
  - Formalidades antes de hacer negocios..
- ✓ Vestido y apariencia:
  - blanco color duelo
  - negro para la diversión.
- ✓ En la mesa:
  - Ritualista y comunal-sake la bebida alcohólica.
- ✓ Japoneses son puntuales y lentos en la decisiones y consientes de las jerarquías.
- ✓ Relaciones: Familiares y grupo orientado.
- ✓ Relaciones personales son importantes y entretenimiento es importante.
- ✓ Los japoneses son limpios, decentes y disciplinados.
- ✓ Japoneses van a tratar de hacer ventas sin dañar la comunidad.
- ✓ Intermediarios son importantes.
- ✓ Money must be passes in an envelope.
- ✓ Long formalities.
- ✓ Japanes value decisión por consenso.
- ✓ Paciencia y determinación son importantes en este mercado.

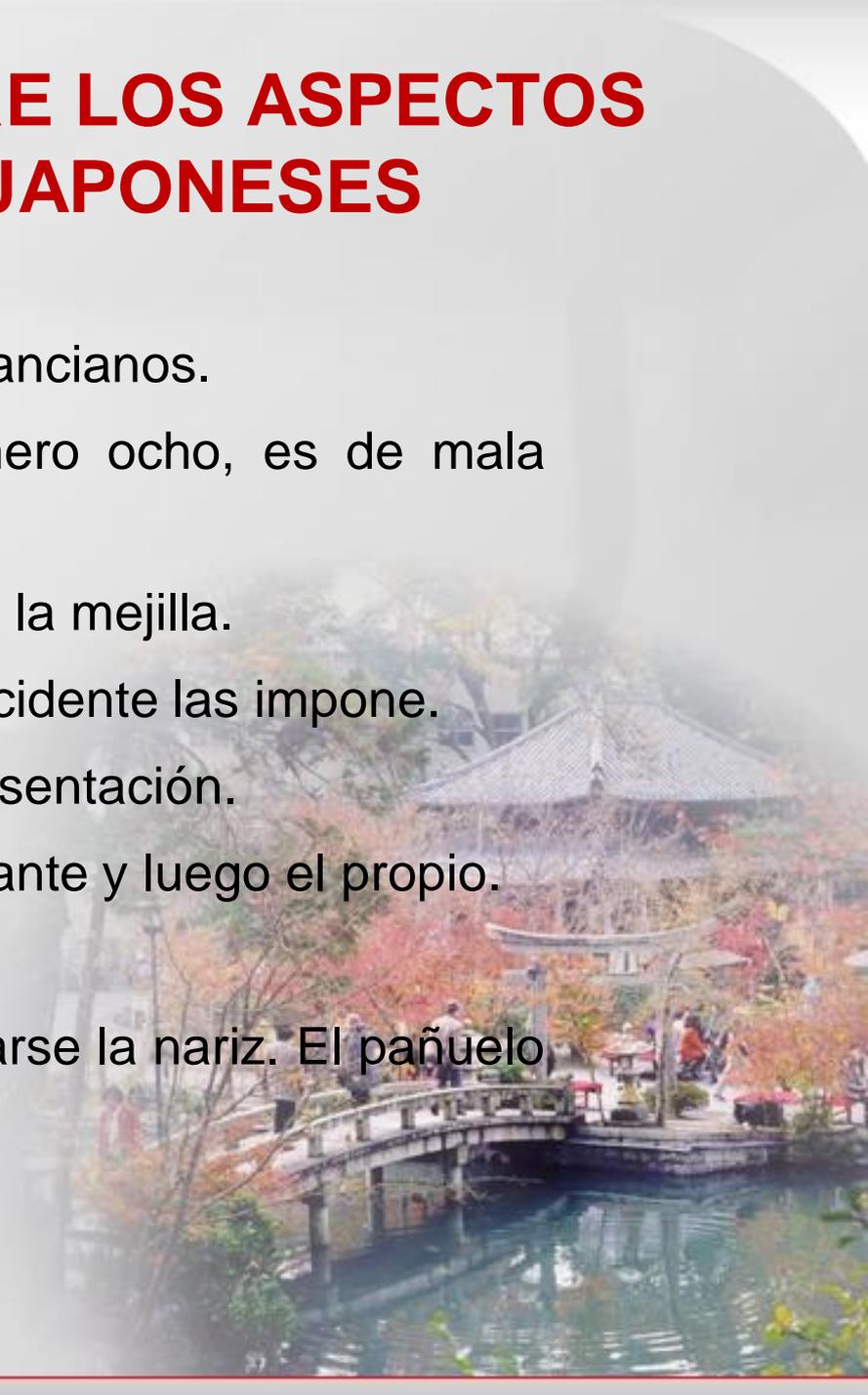


# COMPARANDO EL PERFIL DEL JAPONES

Cultural Category	Mexico	United States	Japan
Body Language	Small personal space, frequent gesturing and touching	Medium personal space, medium gesturing and touching	Large personal space, very little gesturing and touching
Greetings	Kissing, hugging, handshakes	Handshakes	Bowing
Time Orientation	Punctuality not valued, short-term focus	Punctuality highly valued, medium focus	Punctuality highly valued, long-term focus
Group Orientation	Mild collectivist	Strong individualist	Strong collectivist
Conformity	Medium conformist	Non-conformist	Strong conformist
Universalism/Particularism	Strong particularist	Strong universalist	Mild particularist
Business Relationships	Very necessary	Optional	Very necessary
Rank	Very important	Medium importance	Very important
Management Style	Autocratic, Paternalistic	Participatory	Consensus, Paternalistic
<i>Honne and Tatemaie</i>	Both exist	<i>Honne</i> only	Both exist
Expression of Emotions	Emotions shown openly	Emotions moderately suppressed	Emotions hidden or changed outwardly to fit situation
Communication Style	Eloquent, emotional, dramatic	Concise, factual, direct	Indirect, based on listener interpretation

# SUGERENCIAS SOBRE LOS ASPECTOS CULTURALES JAPONESES

- ✓ Mantener especial respeto por los ancianos.
- ✓ Abstenerse de mencionar el número ocho, es de mala suerte.
- ✓ No saludar de abrazo o de beso en la mejilla.
- ✓ No dar propinas, aunque ahora Occidente las impone.
- ✓ Llegar a las citas con tarjeta de presentación.
- ✓ Servir primero el trago al acompañante y luego el propio.
- ✓ No ir directo al grano.
- ✓ Usar servilletas de papel para sonarse la nariz. El pañuelo no se usa para hacerlo.



# PARA NEGOCIAR HAY QUE TENER EN CUENTA

- ✓ La necesidad de prepararse antes de viajar y comenzar tratos.
- ✓ La puntualidad.
- ✓ Su seriedad y honradez.
- ✓ Su formalidad y protocolo, que se ratifica en los largos períodos de negociación.
- ✓ La austeridad en la vida privada, con hábitos constantes, en especial en la comida.
- ✓ Su sutileza, capacidad de conciliación y vergüenza.
- ✓ El interés por acciones de largo plazo.
- ✓ El valor de la palabra, así ahora se firmen contratos.
- ✓ La evidente aversión al riesgo.
- ✓ La confianza mutua y la lealtad como punto de despegue de una relación comercial. El éxito en los negocios está ligado al establecimiento y permanencia de buenas relaciones personales,



# PARA NEGOCIAR HAY QUE TENER EN CUENTA

- ✓ La característica de mantener las discusiones en un plano difuso, sin adelantos ni decisiones, mientras se adquiere esa confianza.
- ✓ La importancia de los intérpretes en lengua japonesa.
- ✓ La calidad de la oferta y su estricto cumplimiento.
- ✓ La consideración de amigo primero y después socio.
- ✓ La actitud personal: la cordialidad y la simpatía como formas de cortesía.
- ✓ La presentación personal y los pequeños presentes.
- ✓ Los rituales en la mesa de negociación:
  - ✓ Las tarjetas de presentación y su forma de entrega y manejo.
  - ✓ El saludo protocolario.
  - ✓ El respeto por la edad y la antigüedad.
  - ✓ La introducción al tema principal luego de algunos comentarios generales. “No ir directo al grano” es costumbre nipona.

# RITO DE LA TARJETA DE NEGOCIOS

<https://www.youtube.com/watch?v=OyuWdWVIXMI>



# PARA NEGOCIAR HAY QUE TENER EN CUENTA

- ✓ La importancia del interés mutuo en las actividades y negocios.
- ✓ El trabajo en equipo que hace muy lento el proceso de decisión.
- ✓ La importancia del orden, la disciplina y la jerarquía.
- ✓ La importancia de los documentos de trabajo y apoyo y de las muestras sobre la mesa.
- ✓ La poca posibilidad de llegar a tribunales de arbitramento.
- ✓ La costumbre de solucionar las diferencias en la mesa de discusión, sin intervención de terceros, así se tome mucho tiempo el proceso.
- ✓ La importancia del precio, que no es el factor preponderante.
- ✓ Que si hay calidad, cumplimiento y amistad, seguramente hay buenos negocios.



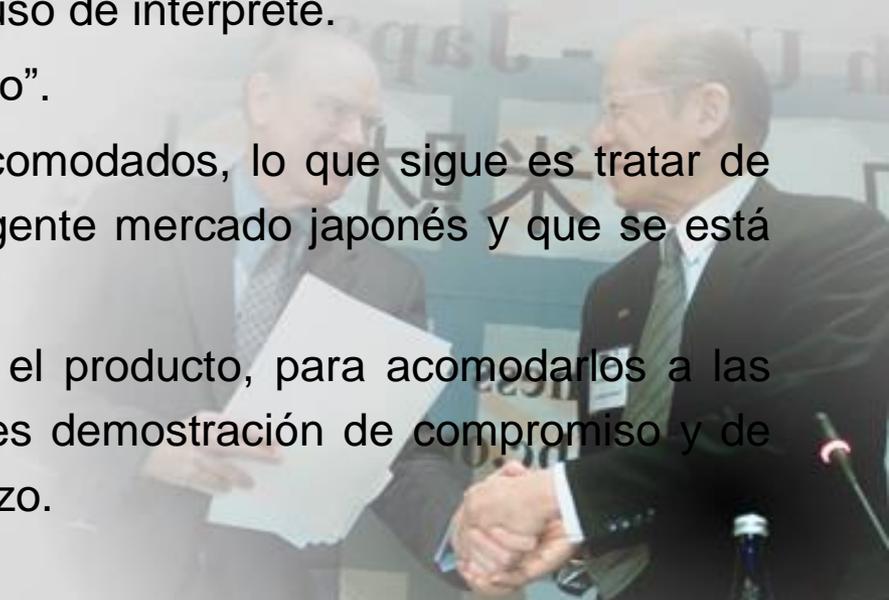
# 10 MANDAMIENTOS PARA HACER NEGOCIOS EN JAPÓN

1. Personalizar la relación de negocios.
2. Tratar con el jefe no debe ser una obsesión.
3. Suavizar el enfoque.
4. Aprender sus costumbres.
5. Saber la importancia de las presentaciones.
6. Entender el objetivo.
7. Familiarizarse con el proceso de toma de decisiones.
8. Evitar confrontaciones.
9. Entender la costumbre de los regalos.
10. Aprender aspectos del idioma.



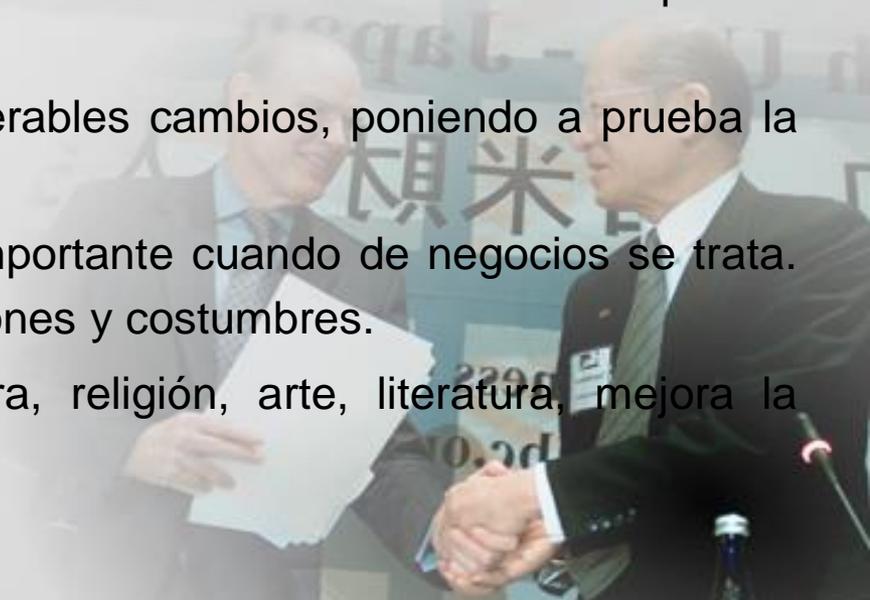
# EN LA MESA DE NEGOCIACIÓN

- ✓ Los japoneses llegan a las citas con cinco minutos de antelación.
- ✓ Al saludar espere el comportamiento de los japoneses: unos lo saludarán con una inclinación y otros a la usanza occidental le darán la mano.
- ✓ De inmediato el anfitrión de mayor rango comenzará a entregar su tarjeta de presentación (meishi en japonés) a los visitantes, también comenzando por el de más categoría.
- ✓ El japonés desconfía de todo aquel que no le ha sido presentado o lo ha sido incorrectamente, sin cuidar las formas.
- ✓ Es prudente y muchas veces obligado el uso de intérprete.
- ✓ No se recomienda “ir de inmediato al grano”.
- ✓ Con los sentados a la mesa, una vez acomodados, lo que sigue es tratar de demostrar que la oferta se adapta al exigente mercado japonés y que se está en capacidad de enfrentarlo con éxito.
- ✓ Aceptar con prontitud modificaciones en el producto, para acomodarlos a las características del consumidor japonés, es demostración de compromiso y de disposición por realizar tratos de largo plazo.



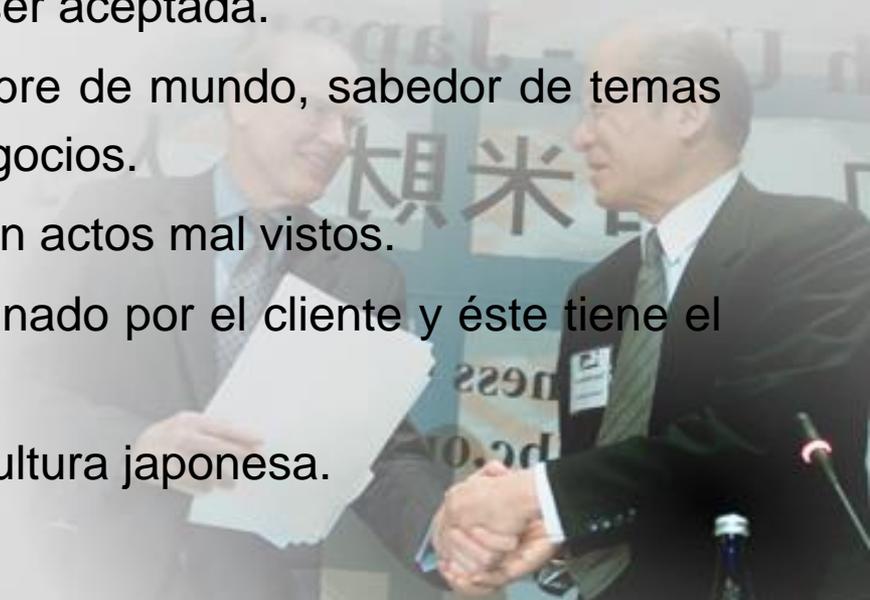
# EN LA MESA DE NEGOCIACIÓN

- ✓ Nunca sobra un repaso sobre el potencial del oferente, la tecnología y la cualificación del personal, las características distintivas del producto o servicio.
- ✓ El empresario japonés no toma decisiones audaces ni apresuradas.
- ✓ Es inútil intentar métodos persuasivos para que se cambie una posición en la mesa de negociación.
- ✓ Los japoneses nunca crean falsas expectativas y evitan el protagonismo personal.
- ✓ El trabajo en equipo es fundamental.
- ✓ El tema del producto es fundamental, cuando se trata de invertir en empresas locales.
- ✓ Durante la negociación se sugieren innumerables cambios, poniendo a prueba la paciencia de la contraparte.
- ✓ En el Japón la relación personal es muy importante cuando de negocios se trata. Igual la consideración por su cultura, tradiciones y costumbres.
- ✓ Conocer sobre el país, su historia, cultura, religión, arte, literatura, mejora la evaluación que allá le hacen.



# EN LA MESA DE NEGOCIACIÓN

- ✓ El NO rotundo nunca está en la boca de un japonés.
- ✓ La cordialidad y la simpatía son muy valoradas.
- ✓ Conviene tomar notas durante la conversación y mostrar una actitud profesional.
- ✓ A los japoneses les agrada recibir una amplia información sobre la contraparte.
- ✓ Una invitación a conocer las instalaciones es conveniente y de acuerdo con la dimensión del intercambio puede ser aceptada.
- ✓ Conviene proyectar una imagen de hombre de mundo, sabedor de temas sobre el Japón, interesado no sólo en negocios.
- ✓ Renunciar, hacer renunciar o despedir son actos mal vistos.
- ✓ El centro de la organización está determinado por el cliente y éste tiene el derecho de pedir más allá de lo normal.
- ✓ La honestidad es parte integrante de la cultura japonesa.



# EN LA MESA DE NEGOCIACIÓN

- ✓ Traje oscuro y corbata son la mejor recomendación para ocupar un lugar en la mesa de negociación.
- ✓ Es preferible usar tarjetas con alta calidad en la impresión, en inglés por un lado y en japonés por el otro.
- ✓ Los pequeños regalos son siempre bienvenidos, en especial si representan el país o la cultura del visitante.
- ✓ El regalo que se lleve a la casa, debe entregarse a la salida, y siempre cuidarse de eludir los números 4 de la muerte y nueve del sufrimiento en las unidades del obsequio.
- ✓ Entregar con respeto la tarjeta de negocios, vestir con elegancia y discreción y dar un pequeño presente al posible cliente ayudan a configurar un mensaje de amistad, compromiso y futuro servicio.
- ✓ Es oportuno llegar con la mayor cantidad de documentación posible.
- ✓ En una mesa de negociación sólo se presentan peticiones y se logra información adicional sobre la contraparte.



# JAPÓN TRADICIONAL Y MODERNO

<https://www.youtube.com/watch?v=hQYEF3-GHu0>



# EL ROBOT HUMANOIDE SOFÍA (Creada en Hong Kong)

<https://www.youtube.com/watch?v=cmwDygh3xGY>



# INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

<https://www.youtube.com/watch?v=ZgFQmfYzMVI>



# ROBOTS Y AUTOS

<https://www.youtube.com/watch?v=RBsjFch2fME>



# CUARTETO DE ROBOTS JAPONESES

<https://www.youtube.com/watch?v=YeBoTflf6vk>



# HOTEL EN JAPÓN

<https://www.youtube.com/watch?v=af8RTQAVIC8>



# TREN BALA

<https://www.youtube.com/watch?v=A7JB03LQogs>



# LAVAMANOS

<https://www.youtube.com/watch?v=pqwTiF5O-9I>



# CAFÉ INTERNET

<https://www.youtube.com/watch?v=JiS9vjWToGY>



# CARRERAS DE CABALLOS

<https://www.youtube.com/watch?v=nZ8S7NbliIM>



# MÁQUINAS EXPENDEDORAS

<https://www.youtube.com/watch?v=BnsaZbJKGME>



# TIPS QUE LE AYUDARÁN A ECONOMIZAR EN UN PAÍS TAN CARO

- ✓ Es preferible desplazarse en metro , los taxis son muy costosos. Desde los aeropuertos es más barato desplazarse en bus o en tren.
- ✓ Son más baratos los restaurantes de los centros comerciales. Lo más caro es la carne.
- ✓ Los restaurantes tienen horarios donde la comida es más barata (después de las tres de la tarde)
- ✓ El Sake (aguardiente de arroz) o la cerveza son más económicos que los licores extranjeros
- ✓ Los parqueaderos son muy costosos. No alquile autos porque además es difícil manejar sin extraviarse
- ✓ Los servicios en los hoteles son aun más costosos. Es preferible abstenerse de usarlos



# ¿ES UNA FERIA O UNA VISITA DE NEGOCIOS?

- ✓ Si se trata de una Feria Exposición lo normal es recibir la visita de los interesados.
- ✓ Los catálogos y las muestras se consideran buena ayuda para atraer la atención.
- ✓ Es normal no realizar transacciones durante los días de una Feria o en el tiempo de la visita de negocios.



# GRACIAS



[www.globalminds.co](http://www.globalminds.co)



[www.negociadorglobal.com](http://www.negociadorglobal.com)

## CONTACTO

[globalminds@globalminds.co](mailto:globalminds@globalminds.co)

Cra. 56 A No. 148-86 Ofc 602  
Bogotá-Colombia South América

Tel. +57 (1) 6495108

+57 (1) 3006780566

+57 (1) 3013397705

